

平成31年 3 月期

決算説明会

2019年6月14日

売上総利益率改善策、営業利益率改善策が奏功し、増益

今期の業績

売上高：	3,483百万円（98.1%）
営業利益：	212百万円（115.1%）
当期純利益：	174百万円（102.2%）

順調に進捗。既存コア事業における強い運営基盤を構築中

改革の進捗状況

H30年3月期の期中より、「基盤構築フェーズ」と位置づけ、「攻めと守りの5つの戦略」を通じて、既存コア事業の強い足腰を形成
売上高営業利益率は6.1%と、前年から0.9ポイント改善

運営基盤の更なる強化と成長に向けた準備

進行期の見通し

「基盤構築フェーズ」の3期目
国内出店： 既存事業は、今期50店舗体制へ
海外リユース： 海外子会社設立。タイ王国に出店予定

1	会社概要	P 4
2	今期の業績	P 10
3	改革の進捗状況	P 16
4	進行期の見通し	P 22

『ニチジョウ を ミタス』

ワットマンは、働く人を『幸せ』にするための手段です。

『幸せ』ってなんだろう？ 人によって幸せに感じることは異なります。幸せのかたちは人の数だけ。ワットマンはこう考えます。働く人の幸せとは、胸を張って『今の仕事が天職だ』と言い切れること。社会の役に立っているという満足感と、成長を通じた達成感。大層な成功体験はいらない。毎日の小さな充実。それだけで人生は満たされる。

ワットマンで仕事をしてよかった、ふとしたときにそう思う状態でありたい。それがわたしたちの目指すところです。



実店舗を中心としたリユース事業を展開

社名	株式会社ワットマン (WATTMANN.CO.,LTD.)		
事業内容	リユース事業（服飾雑貨・家電・本・ゲームソフトなどの仕入販売）		
代表者	代表取締役社長 川畑泰史		
会社設立	昭和53年9月		
資本金	5億円		
従業員数	460名（平成31年3月末）		
本社所在地	〒241-0021 神奈川県横浜市旭区鶴ヶ峰本町1-27-13		
事業拠点	神奈川県内48店舗（平成31年3月末）		
株式の状況	発行可能株式総数 2,400,000株 発行済株式の総数 1,136,854株 株主数 738名（平成31年3月末） 平成30年10月1日株式併合後の総数		

個人のお客様から仕入れ、お店で商品化し、個人のお客様へ販売する“C to B to C”のモデル

仕入チャンネル



個人のお客様



法人



48店舗

w ワットマン

販売チャンネル



個人のお客様



海外リユース



法人

トコトン買取

お店にお持ち込み頂いた商品は、ノーブランド服であっても、一部壊れた家電であっても可能な限り1点1点値段をつけて、お買取致します。



「トコトン買取」を掲げ、幅広い商材を買取。「海外リユース」が今後の成長の肝



1	会社概要	P 4
2	今期の業績	P 10
3	改革の進捗状況	P 16
4	進行期の見通し	P 22

各種施策が奏功し、営業利益増に成功

単位：百万円

科目	H30/3期	H31/3期	前年同期比
売上高	3,550	3,483	98.1%
売上総利益	2,320	2,304	99.3%
販売費及び一般管理費	2,135	2,092	98.0%
営業利益	184	212	115.1%
経常利益	189	218	115.2%
当期純利益	170	174	102.2%

利益剰余金152百万円増加、自己資本比率73%

単位：百万円

項目		H30/3期末	H31/3期	増減額	要因
流動資産	流動資産	1,854	1,906	51	・主に現金及び預金が54百万円増加、売掛金が9百万円増加、商品が15百万円減少
	固定資産	1,337	1,275	62	・主に有形固定資産が45百万円減少、敷金保証金が20百万円減少
資産合計		3,192	3,181	11	—
流動負債	流動負債	431	381	50	・主に未払消費税等が24百万円減少、未払法人税等が11百万円減少、未払費用が10百万円減少
	固定負債	591	478	112	・主に長期借入金が121百万円の減少
負債合計		1,023	859	163	—
純資産合計		2,169	2,321	152	・主に利益剰余金が152百万円増加
自己資本比率		68.0%	73.0%		—

売上総利益率改善策及び販管費適正化効果により増益

単位：百万円

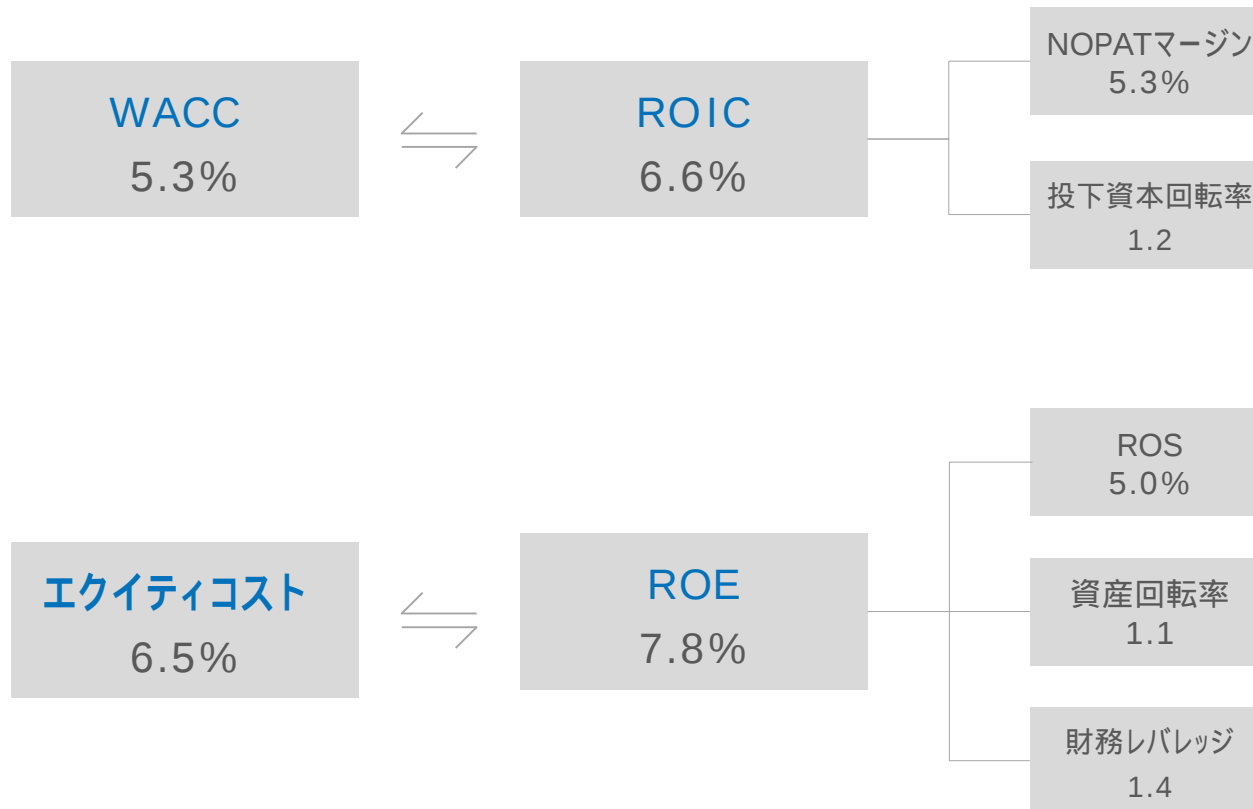
科目	H30/3期		H31/3期		前年同期比	要因
	金額	売上比	金額	売上比		
売上高	3,550	100.0%	3,483	100.0%	98.1%	・低売上総利益率の一部法人仕入の取捨選択により、66百万円の減収
売上総利益	2,320	65.4%	2,304	66.2%	99.3%	・売上総利益率改善策が奏功し、0.8ポイント改善
販売費及び一般管理費	2,135	60.1%	2,092	60.0%	98.0%	・販管費適正化策が奏功し、43百万円減少
営業利益	184	5.2%	212	6.1%	115.1%	－
経常利益	189	5.3%	218	6.3%	115.2%	－
当期純利益	170	4.8%	174	5.0%	102.2%	－

営業キャッシュ・フローは、237百万円の収入

単位：百万円

項目	H31/3期	要因
営業活動によるキャッシュ・フロー	237	・税引前当期純利益208百万円、減価償却費87百万円 ・未払消費税等24百万円減少、法人税等の支払54百万円
投資活動によるキャッシュ・フロー	31	・有形・無形固定資産の取得による支出41百万円 ・敷金及び保証金の回収による収入17百万円
財務活動によるキャッシュ・フロー	151	・長期借入金の返済による支出129百万円 ・配当金の支払21百万円
現金及び現金同等物の増加額	54	—
現金及び現金同等物の期首残高	1,102	—
現金及び現金同等物の期末残高	1,156	—

基盤構築フェーズにおいては、WACCを超えるROIC創出を最低限の指標とする

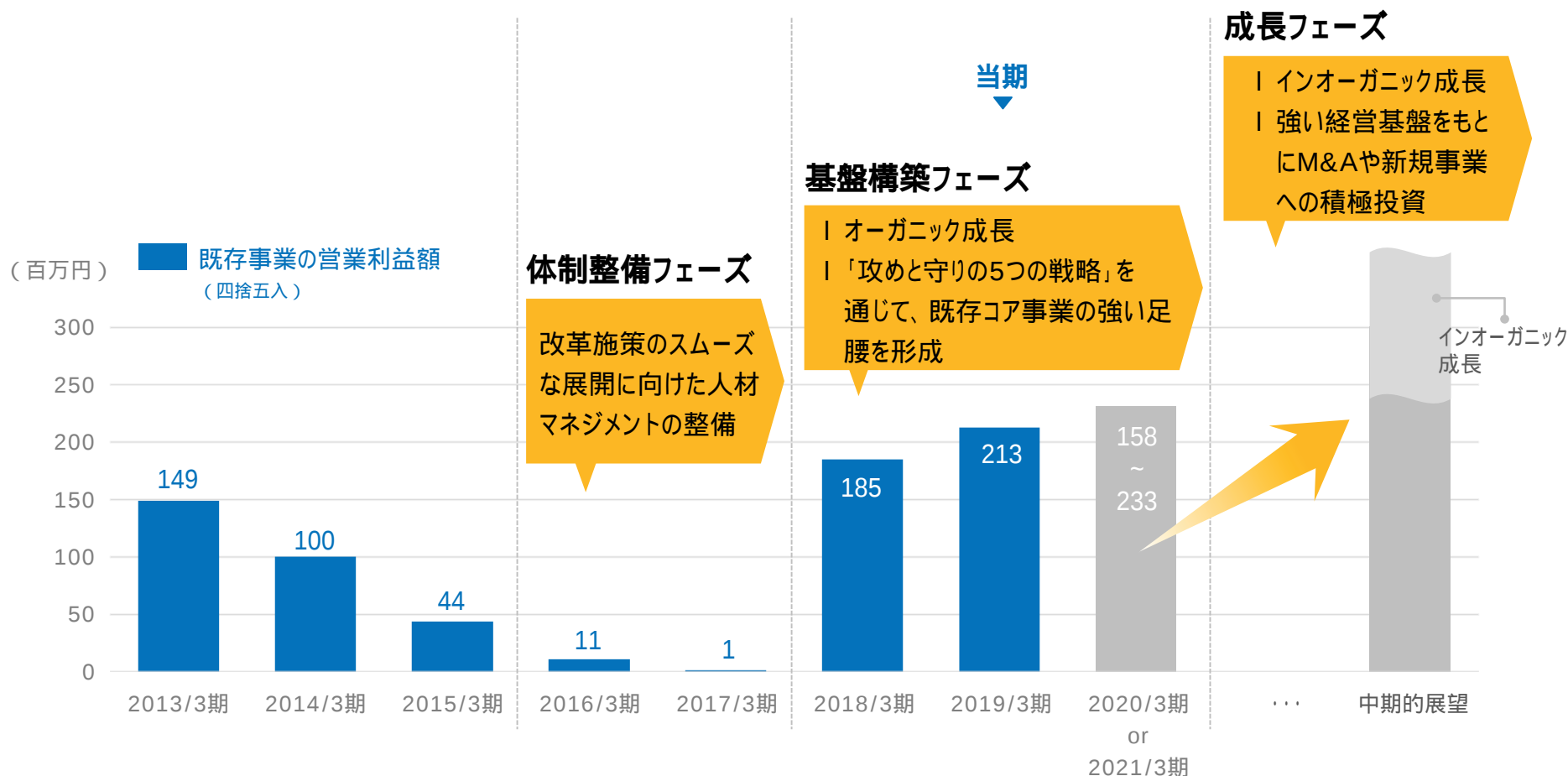


WACC及びエクイティコスト算出においては下記数値を利用

リスクフリーレート：10年長期国債利回り・1年平均、リスクプレミアム：5.1%、β値：100ヶ月間の月次株価データより算出

1	会社概要	P 4
2	今期の業績	P 10
3	改革の進捗状況	P 16
4	進行期の見通し	P 22

進行フェーズでは、「攻めと守りの5つの戦略」を通じて、既存事業の強い基盤を構築中



今後の継続的な成長に向け、体制を整えることが直近の大きなテーマ

今よりももっと成長するために

攻めを強くする

A

商品と売場の強化

B

買取強化

C

ネット事業の拡大

来るべき市場の低成長に備え

守りを強くする

D

店舗の生産性向上

E

人材マネジメントの確立

各戦略テーマのもと、複数の施策を推進中

A 商品と売場の強化

高額品の強化
売場リニューアルの推進
新規出店
法人仕入商品の見直し

B 買取強化

店頭買取の強化
出張宅配買取の強化
海外リユース推進

C ネット事業の拡大

既存事業のEC化推進
ネット専門ブランドの立ち上げ

D 店舗の生産性向上

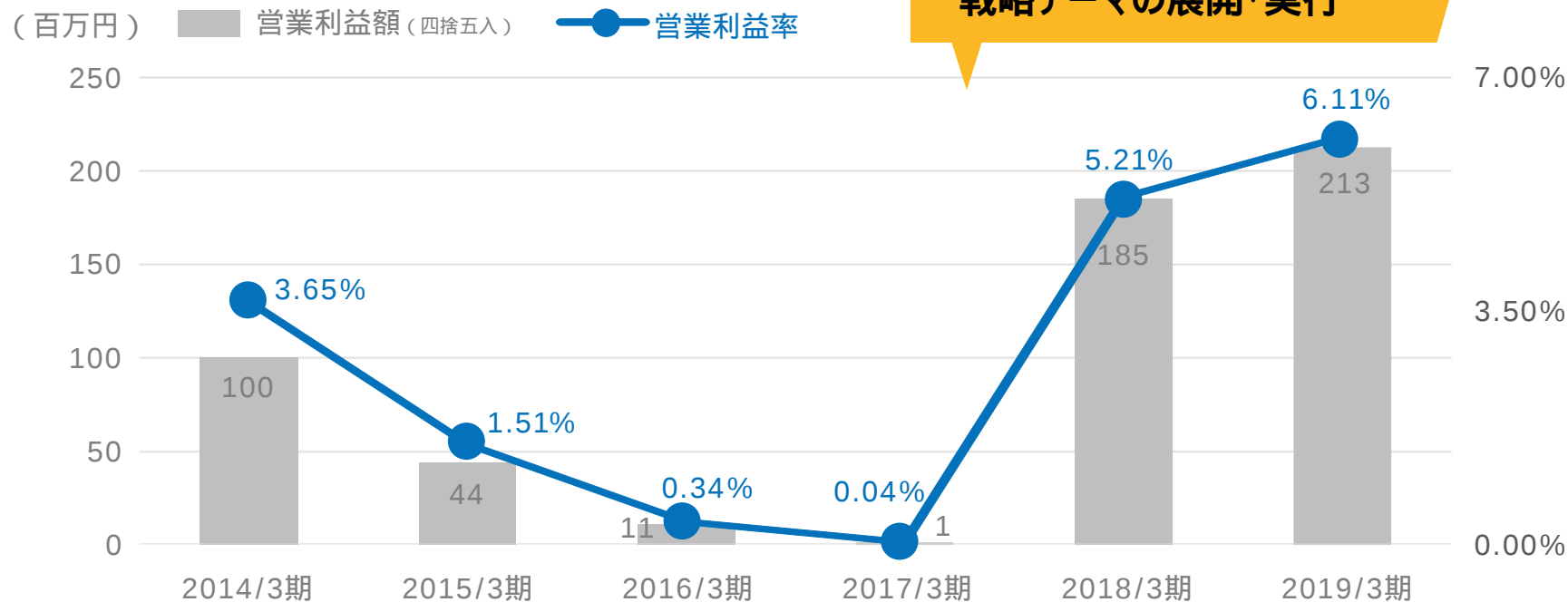
販売費の適正化
管理費の適正化
人件費の適正化

E 人材マネジメントの確立

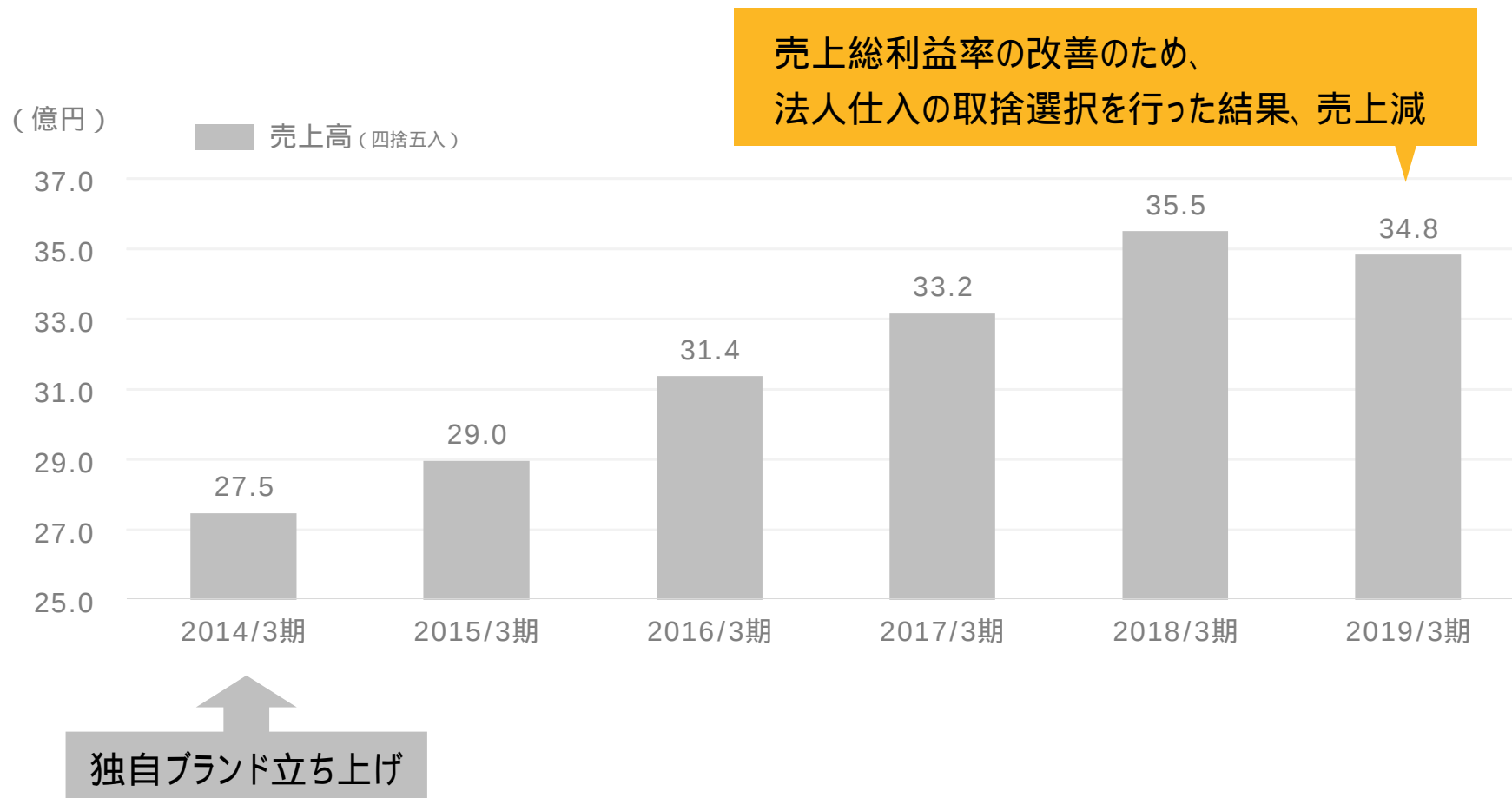
経営理念再構築
チャレンジポジション設置
育成する仕組みとしての評価
マーケットバリューを高める教育
採用強化

5つの戦略テーマが奏功し、V字回復。成長に向けた体制整備が進行中

営業利益の推移

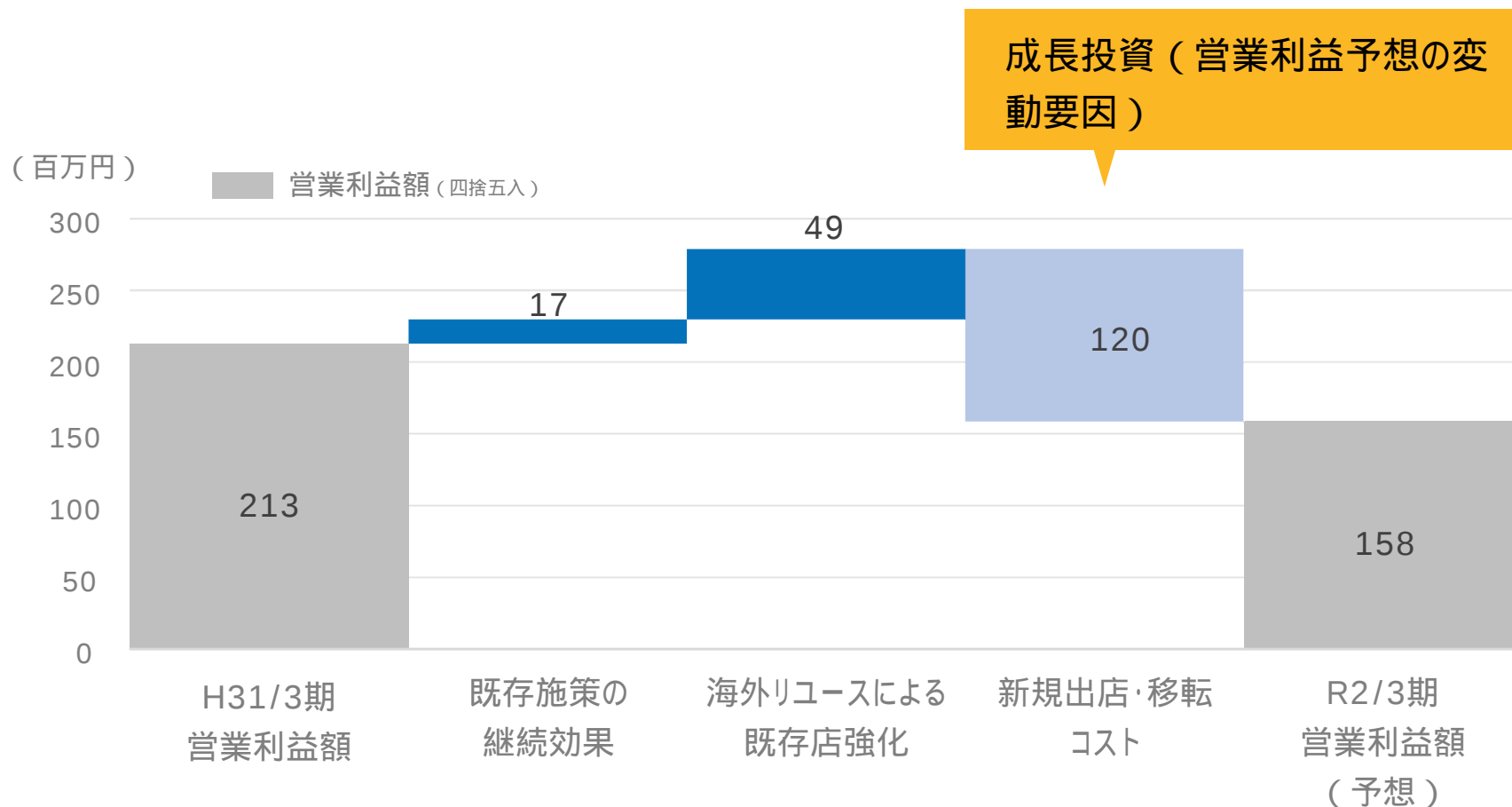


独自ブランド立ち上げ以降、概ね右肩上がり成長



1	会社概要	P 4
2	今期の業績	P 10
3	改革の進捗状況	P 16
4	進行期の見通し	P 22

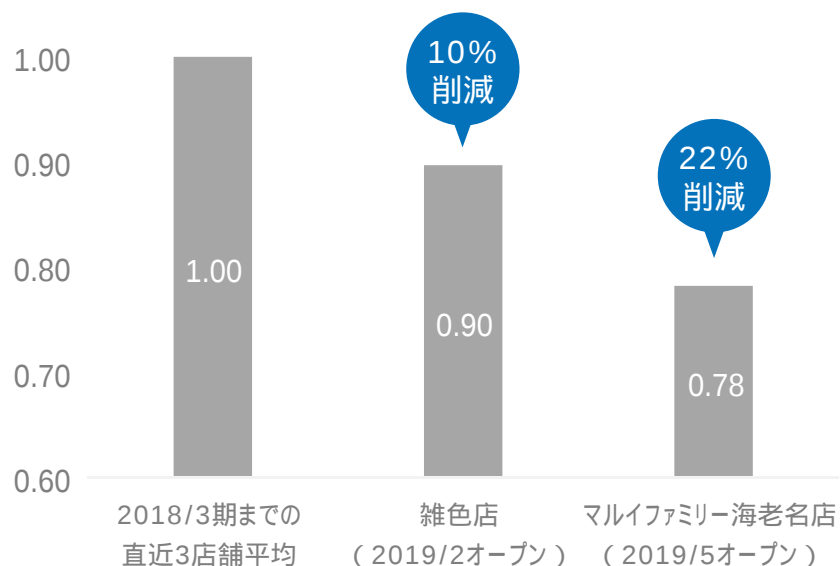
下期に成長のための投資を予定しているため、増収減益となる見通し



イニシャルコスト低減に成功。今期は国内・海外を含め、7店舗程度、出店予定

新規出店時イニシャルコスト を22%低減

3店舗平均を“1.00”としたときの、イニシャルコスト



各種工事費用等イニシャルコストの坪当たり金額

オーガニック成長に向けた新規出店



国内店舗

上期：マルイファミリー海老名店（2店舗）

下期：4店舗予定



海外店舗

2019/7 タイに開店予定

タイ王国に子会社を設立。既存事業の強化に向けて海外のリユース市場へ進出。

子会社の概要

社名	WATT MANN(THAILAND) CO.,LTD.
所在地	タイ王国
代表者	川畑泰史
設立時期	令和元年 5 月
事業内容	当社商品のタイ王国での販売、タイ王国での商品買取・販売
資本金	4 百万バーツ(約 14 百万円)

リユース品の海外輸出を足掛かりに、多店舗展開を企図



成長投資の進捗が不確定要素のため、レンジで業績を予測しております。

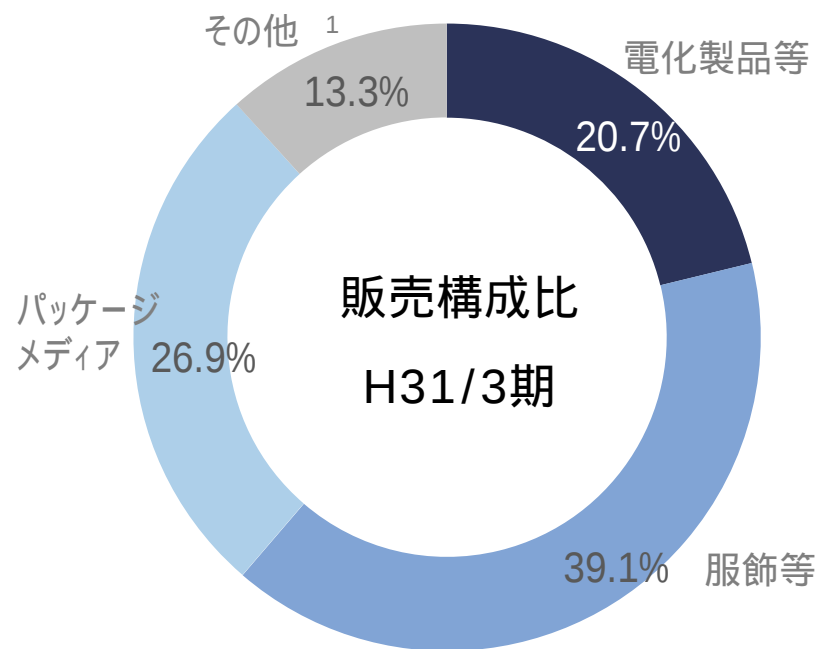
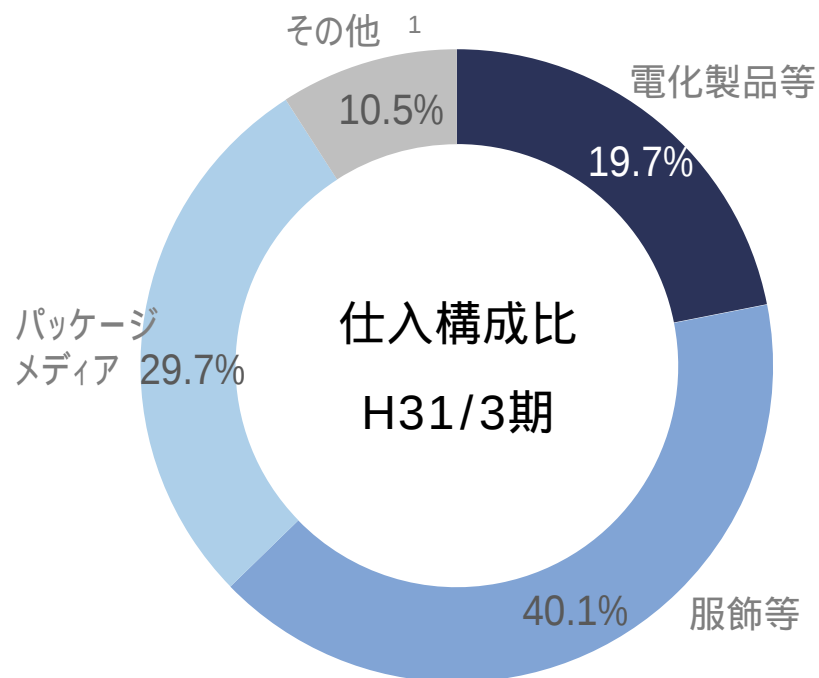
単位：百万円

科目	H31/3期	R2/3期	前年同期比
売上高	3,483	3,720 ~ 3,796	106.8 ~ 109.0%
売上総利益	2,304	2,468 ~ 2,511	107.1 ~ 108.9%
販売費及び一般管理費	2,092	2,235 ~ 2,353	106.8 ~ 112.5%
営業利益	212	158 ~ 233	74.3 ~ 109.5%
経常利益	218	168 ~ 238	76.9 ~ 109.0%
当期純利益	174	136 ~ 200	78.1 ~ 114.8%

APPENDIX

昭和53年9月	株式会社電化センターシミズを設立
昭和55年12月	横須賀市野比に開店。神奈川県下における家電チェーン店化を開始
平成2年4月	社名を株式会社ワットマンに変更
平成9年11月	静岡県第一号店としてハーモス袋井店を開店
平成12年10月	株式会社清水合業社(昭和35年設立)を吸収合併
平成16年5月	中期経営改革計画を発表し、家電事業からリユース事業へ業態転換を開始
平成16年12月	JASDAQ証券取引所へ上場
平成25年6月	ハードオフ・オフハウスのFC契約を合意解消、独自業態として「スーパーリサイクルショップワットマン」に店名変更
平成31年3月	店舗数48店舗

仕入・販売とも、スタイル業態が全体の4割程度を占めています



1：ホビー・楽器・家具・スポーツ等

リユース市場規模は右肩上がりで成長中。成長率は以前よりも鈍化

リユース市場規模

10,575 億円

一般消費者の最終需要ベースでのリユース市場規模（H27、自動車・バイク・原付バイク除く）

市場成長率

3.0 %

H24からH27の市場規模の増減率

リユース市場の成長余地

購入経験がない

67.9 %

過去1年間における中古品の購入無経験者の割合

売却経験がない

60.5 %

過去1年間における不用品の売却・引き渡し無経験者の割合

リユースショップでの売却率

48.1 %

H27の過去1年間で「不用品の売却経験がある人」のうち、「リユースショップで売却した人」の割合

リユース率

衣類・服飾品

30.8 %

不用になった衣類のうち、リユース品として引き渡された物の割合

大型家電

14.3 %

不用になったエアコン・TV・冷蔵庫・洗濯機・乾燥機のうちリユース品として引き渡された物の割合

家具

16.2 %

不用になった家具のうち、リユース品として引き渡された物の割合

出典：環境省（平成29年3月）「平成28年度使用済製品等のリユース促進事業報告書」、環境省（平成28年5月）「リユース読本」から抜粋



決算説明会資料 完

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、
当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、
実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

お問い合わせ

株式会社ワットマン 経理総務グループ
神奈川県横浜市旭区鶴ヶ峰本町 1-27-13
TEL代表 : 045 - 959 - 1100